



Stratégies commerciales et développement durable

NAOL

2023

ldupont@naol.fr

06 14 71 26 07

1 avenue du pré félin 74940 Annecy-le-vieux

www.naol.fr



VISION /

NAOL intervient sur les sujets de stratégie et politiques commerciales en prenant en compte les enjeux de développement durable.



NAOL intervient sur les problématique de développement durable et la RSE en optimisant les atouts commerciaux.





EXPERTISE /



Forte expérience commerciale
Du terrain à la direction nationale
Internationales et locales



Compétences transverses des enjeux de développement durable
Sujets sociaux et environnementaux
RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)



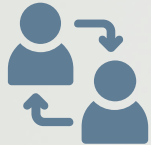
Technicien en matériaux



Un accompagnement sur mesure et surtout :

Des réponses concrètes et pragmatiques
Cohérentes avec les contraintes et les structures
En accord avec les enjeux économiques et sociétaux

OFFRES /



1- Appui aux décisions des dirigeants



2- Stratégie commerciale



3- Stratégie RSE





1- APPUI AUX DECISIONS



Accompagnement par **récurrence** (de 0,5 à 2 jours par mois)
Du Conseil au suivi de la mise en oeuvre



Autour d'**objectifs** de fond définis et des sujets d'**actualité**



Pour les dirigeants de TPE/PME
Fort enjeux autour de la stratégie commerciale, son lancement et son suivi
Nécessité de prendre des décisions rapides : l'utilité d'échanger en direct

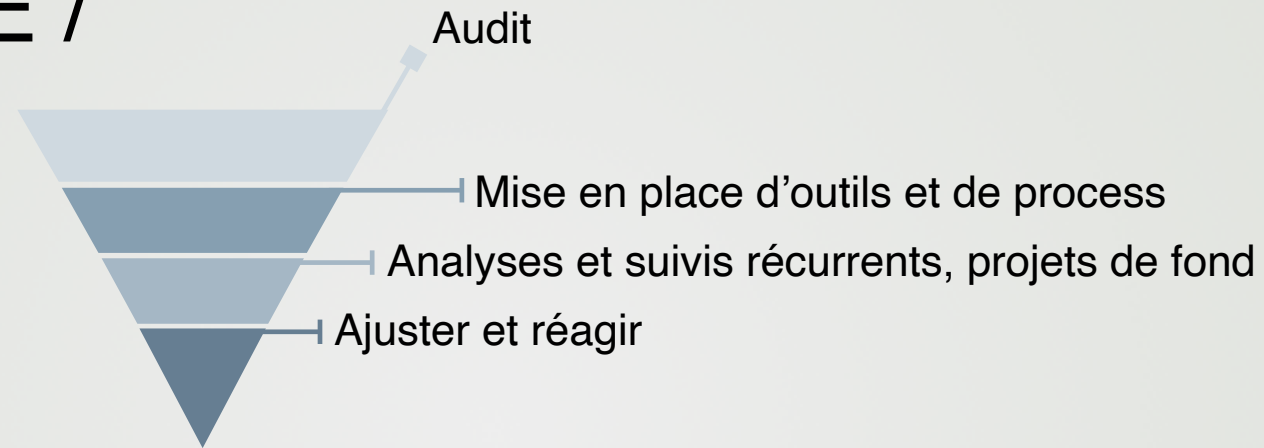


Un apport de ressources et un avis **extérieurs**
Pour un meilleur **confort et qualité** des décisions

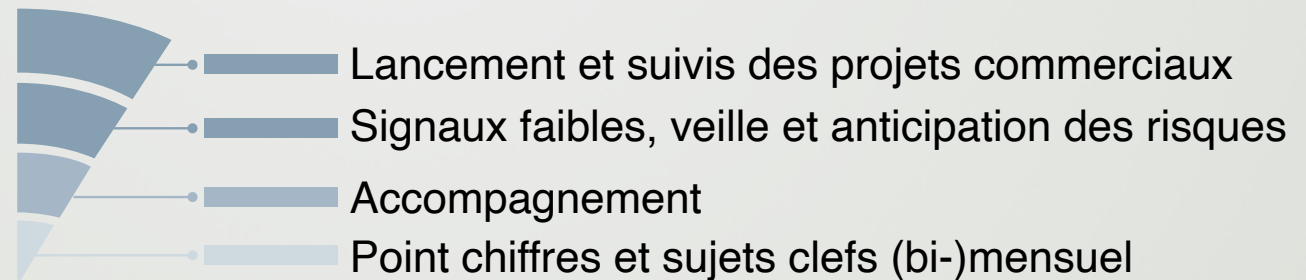


-Un lien humain et professionnel fort de confiance au fil des challenges.-

MÉTHODE /





FORMAT /





MODE D'INTERVENTION /

 Un nombre de jours/heures définis par mois en fonction des **besoins** estimés
Cette quantité est **ajustable**
Scindable en fonction du besoin (heure, 1/2 journée, journée)

 Une intervention garantissant le suivi des **objectifs** notamment **commerciaux** à travers
Un accompagnement au **lancement**
Un soutien de **mobilisation**
Une **ressource** à la demande

Livrables :

Réunions et discussions

Production des outils, note, rapport

Présentation de nouvelles idées sous diverses formes

Contribution au suivi la feuille de route





CONCEVOIR ET ECRIRE SA STRATEGIE /



2- Stratégie commerciale



3- Stratégie RSE



CONCEVOIR / ECRIRE SA STRATEGIE



Réponse à une ou des problématiques **ciblées**

Définie dans le temps

Cadrée autour du cahier des charges du client



Intervention, formation, accompagnement, réflexion et production sont **différents niveaux** possibles.



Par exemple :

Création et mise en place des outils pertinents

Modification de l'offre

Création d'une feuille de route

Recherche de nouveaux clients


Entraînement et préparation des argumentaires



-La recherche de solution comme priorité-



MODE D'INTERVENTION /

 Une **mission** cadrée avec des objectifs pérenne et des livrables définis

 **Livrables :**

L'audit et l'analyse avec présentation

La présentation de nouvelles idées sous diverses formes

Des réunions et discussions avec une note ou rapport si nécessaire

La production des outils

La contribution et la motivation pour suivre votre feuille de route





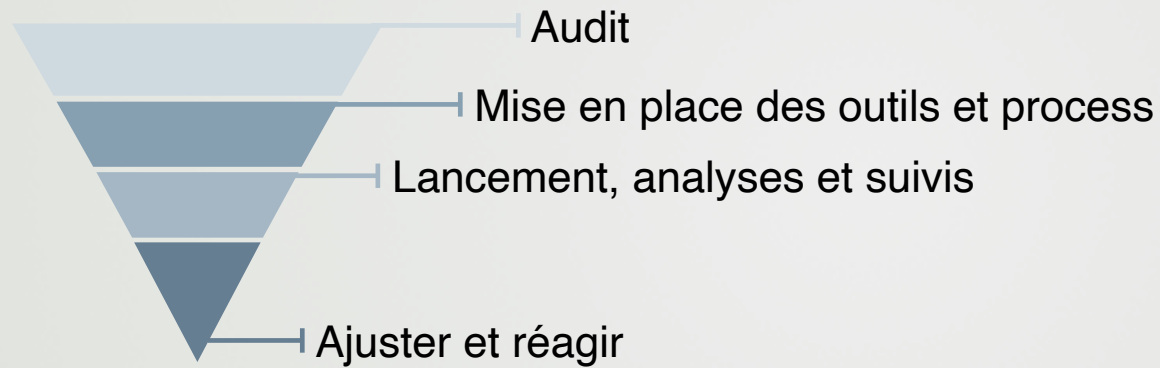
2 - CONSEIL COMMERCE /

Le prisme commercial comprend de **nombreuses facettes**, de la création du **produit** à la définition de **l'utilisateur** final en passant par le réseau de distribution.

L'optimisation ou la mise en place d'une **stratégie commerciale** sont des challenges permanents qui méritent du temps et de l'énergie et nécessitent souvent de prendre du **recul** et d'avoir les bons **outils**. Le lancement d'une stratégie et de la prospection sont des temps forts et importants dans la vie de l'entreprise. Le suivi des chiffres et la mise à jour de l'argumentaire permettent d'assurer le moyen et le long terme.



MÉTHODE /



La vente est un **challenge** permanent : elle nécessite du temps, de l'énergie et du recul.



3 - CONSEIL RSE /

Les enjeux **sociaux** et **environnementaux** sont liés et montent en **puissance**. La RSE devient un sujet de plus en plus présent dans les entreprises tout en étant un challenge permanent avec des enjeux de transition complexes et divers.

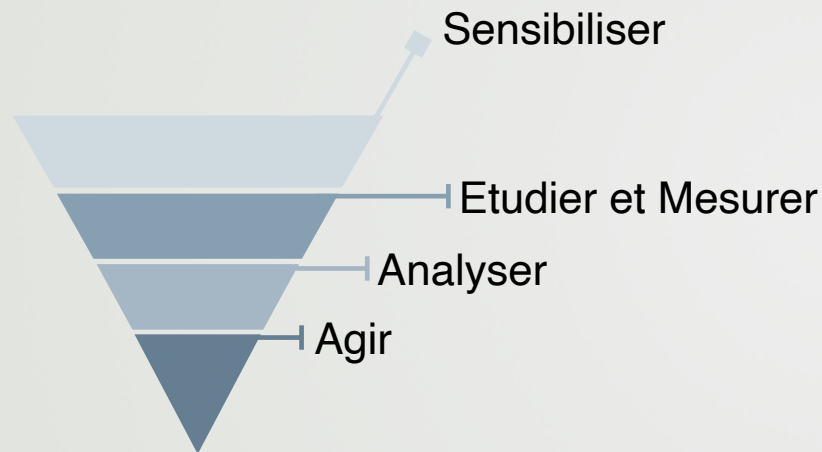
Initier et développer une stratégie **RSE** vous aidera à vous préparer aux **contraintes** réglementaires à venir et aux **demandes** du marché. La chaîne de valeurs est portée par des « **ressources naturelles et humaines** » qu'il faut caractériser, comprendre et intégrer aux décisions.



La mise en place d'une stratégie RSE avec des actions efficaces permet d'appréhender et anticiper le **risque** lié à l'évolution de la société et de l'environnement.



MÉTHODE /



Perdurer



Audit générale

Etude des process

Etude des valeurs de l'entreprise

Mise en place d'indicateurs

Analyse des indicateurs entreprise et métier

Recherche des impacts forts

Recherche des impacts facilement modifiables

Ecriture d'une feuille de route et de ses objectifs

Communication de la feuille de route

Mise en place de la stratégie et des process

Suivi comparatif à l'évolution théorique

Ajustement si nécessaire



NAOL

2023

ldupont@naol.fr

06 14 71 26 07

1 avenue du pré félin 74940 Annecy-le-vieux

www.naol.fr